# 关于大学校园述职报告(推荐)(八篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2025-06-01

*关于大学校园述职报告(推荐)一1号楼东北角1、在学校开店我们的顾客主要是在校大学生，是以服务在校学生为目的，所以要利用这一市场走卖方市场的道路；这样才能获得最大的利益。书可以说是除吃喝外需求最大的物品，这是很大的卖方市场，经营书店是双赢的举...*

**关于大学校园述职报告(推荐)一**

1号楼东北角

1、在学校开店我们的顾客主要是在校大学生，是以服务在校学生为目的，所以要利用这一市场走卖方市场的道路；这样才能获得最大的利益。书可以说是除吃喝外需求最大的物品，这是很大的卖方市场，经营书店是双赢的举措。

2、学校图书市场是一个特殊的市场，因为他没有衰退期，如果经营正当，可一直保持在繁荣期。在校学生既有其动态性又有静态性。动态性是指学生在不断更替，静态性是指学生数量在来学时间段内是不变的。动态性保持学生的购买欲望一直是旺盛的，而静态性保证有一定的购买规模。

3、学校周围书店偏少，学生市场没有得到很好的开发利用；

学校提供的场所地理位置非常好，是所有学生的必经之地，非常符合李嘉诚的“地段论”。

一：目前学校有一个图书馆，校内校外两个小规模书店。图书馆的主要作用就是提供专业书籍的借阅和查找资料；两个书店主要经营的是英语高数的资料和其他专业的专业书，外带一些其他书籍。

二：这两个小规模书店相比：校外龙源公寓内的书店经营状况更好，客流量更大，大多数学生选择在这买书，所以营业额也更大，利润更丰厚；校内超市的书店经营状况也很好，相比之下要差得多。

三：由于书店基本占据垄断地位，销售比较火爆；但图书价格偏高，超出学生的期望预期，因此许多学生选择去市里购书，而且我们发现经过书店的图书团购的很少。

四：我们发现除了大四学生毕业时的跳蚤市场，学校二手书的市场基本是空白，但是很多学生手中有闲置的书籍，这是 一重要的资源。

五：大学生作为一个相对成熟的群体，图书消费的结构也是比较多元化的， 因此我们可以看到除学术课本书籍以外，其他种类书籍的需求量也不小。

六：书店经营者从学生那获得丰厚利润，但回馈的少。学生中多少有些意见。解决这个问题的最佳方法就是定期举办活动回馈学生。

1、 和课程有关资料是大学生的主要消费书籍，因此该类书籍是我们的主要经营项目。

2、与课程有关的书籍种类一定要齐全，这样才能满足不同专业学生的要求。

3、 除学习所用的资料外，其他种类书籍如报刊杂志等有潜在巨大市场。

4、 图书价格偏高，同学们希望书店所卖的书籍能够打折降价。

由于店铺由学校提供，店铺租金可以免除

按照店铺的面积，我们可以再进一步做个资金预算。一般说来，开书店要准备的资金包括三方面：

一是一次性的固定投入，包括店铺装修、书架制作、营业设备购置等；

二是图书的采购资金（商品成本）；

三是日常经营费用，包括、人员工资、其他开销等。

根据实地调查学校提供店铺在15~20平米，以其为例做资金预算

1、店铺装修：由于学校提供场所情况较好装修费用20xx元即可。

2、书架：中档的报价是每个300元。书店放6个书架，1800元。

3、营业设备：电脑、扫描器、打印机、电话、传真等等，大约10000元（购买二手货6000元左右）。

4、首期备货的采购资金（指从出版社和批发商正常价格非特价）：按零售书店的一般情况，首期备货量以每平方米4000元（定价）为宜。新书面积10平米价格为40000。正常新书的采购折扣平均为60%，那么需要首期备货资金24000元。（如果在供应商那里可以获得信用认可，赊到50%左右的备货，那是最理想的，这批投资将节约至120xx元。）收购二手书3000元。

5、人员工资：（除去经营者）书店要1个店员吧，每月平均1500元，预备3个月，共4500元。

6、其他费用预留：如水电、通讯、公关、物流等费用，每月预算1000元，预备3个月，共3000元。

当然，如按上述装修与首期备货最节约的状态，需筹资74300元。其他几项精打细算的话，42300元即可。

根据实际情况和调查数据，我们把该书店定位为以大学生消耗量最大的与学习有关的书籍为主，同时以结合报刊杂志和二手书为辅的书店。

一： 因为小书店，所以可以从图书批发市场进书；最好采用一半订金，一半赊销；这样无论从风险还是资金的周转很有用。因为是刚开始，书店的进货渠道不是很熟，等书店开久了，自然可以找出廉价，信誉好的进货通道；

二：进货渠道：1鞍山战前周围有两个图书批发市场，一般可以选择在那进货；2鞍山离沈阳较近，沈阳有东北最大的图书批发市场，进价比在鞍山更便宜，一般五折。3网上订购。进货图书的品质一定要保证；保证正版

一：低价销售（稍低于其他书店的价格销售）；

二：建立会员制度：

会员买书提供积分换书，享有免费送货上门。会员采用分级制度，如果会员买图书越多，他的等级就越高，打折的价格就越少。对每个会员建立信息系统，填写基本的信息，方便我们知道对方比如过生日我们会送上祝福，并送上小礼物。

或者会员卡促销活动，即购物满20元即可获得会员积分卡一张，每20元积一分，未满十元不算积分，每积十分则可获得店里对等价值任何十元物品，二十分获二十元对等价值物品，以此类推，积分至五十分会员则属于银卡会员，积分至一百分则属于金卡会员。 加盟新会员活动每年定期展开，顾客需于指定时间消费才可获取会员卡。凭积分卡可获礼品或书籍。

三：建立书店的网站：

1 通过这可以查询你要买的书和用品;可以订购你想买的书籍；

2 同时是免费的二手书同校网上交换平台；

3 介绍店主推荐图书，一周特价图书；

4发表你的建议和意见（如书店的服务不周，价格不合理，和如何上书店更好等）；

四：创建qq群：方便同学们相互交流读书经验和体会心得；联系我们；及时把一些信息发给学校的同学。

五：定期举办一些促销活动，在一些特定节日举办有奖竞猜，买书送礼品活动。一方面靠这些活动来吸引学生的目光和购买，扩大宣传；另一方面不断巩固书店在学生心中的地位。

六：建立二手书特色书柜：我们可以去同学的宿舍去收购二手书，把收集来的二手书以低价出售；建立免费的二手书交换（学生之间）平台，同学们可以把书记存在书店，同时写下意欲交换的书籍；在每周的特定时间举办二手书淘书活动。

七：鼓励购买（ 买的越多，让利越多，价钱越实惠 ）；

八：支持团购业务：定期主动向老师学生了解当前一些需求量大的图书；并向其提供最优团购服务。

九：与人合作扩大经营范围：不同于一些学术课本书籍，报刊杂志这一类型需要布局在人流量大的地方；所以校内外三个餐厅和“金色阳光美食”就是很好的选择，在经营书店的同时，我们打算同时布局这几个地方，尽管资金有限但“他山之石可以攻玉”：

在餐厅里：方案一：可以在楼梯拐角处租用一块两平米大的地方（租金很低）用于在用餐时间报刊杂志的销售；方案二：可以和餐厅合作，我们负责提供报刊杂志的进货，他们负责报刊杂志的销售，利润再商讨分成。

在金色阳光美食地下城：由于租金高，可以采用上述方案二的做法。

书店规划与图书陈列的优劣将直接影响读者的购买感受及行为。因此，也就能够左右书店销售情况的好坏

1、最新到货与重点推荐：

在书店进门处设置一个“最新到货”的陈列台，把近期（每周）新到的图书都放上去，新书都一目了然，用不着到所有书架上去“淘”一遍。新到的好书会被读者忽略了。 对于重点的新书，还有必要码堆推荐和突出，甚至设计出旋转、曲线、方框等艺术造型堆放，不但美观，也能激发起读者的购买欲望。

2、排行榜：

零售学常常提到“80/20法则”和“要保持畅销产品的畅销势头”，那么设置一个“排行榜”书架就是让20%的产品卖出80%的销量最简单的办法。对一些读者来说，这些“排行榜”的信息引导力是非常大的。对那一二十种上榜图书而言，这也是最能够增加、保持它们畅销势头的陈列方法。

在收银台背后、旁边或其他显要位置，建一个“畅销书排行榜”陈列一二十本畅销图书。 书店每周对图书的销售数量进行统计时，新出现的畅销书，一定要把它放进“排行榜”中去。目的是促进这个畅销产品的畅销势头。 在“畅销书排行榜”旁边还可以陈设“媒体书榜”专架（比如《新京报》图书排行榜、《中国图书商报》排行榜等等，书店可视各地区媒体的影响力选择），并将该报纸的相关版面剪贴在书架上（或有一个专门的镜框）。

3、媒体（专家）推荐： 一般读者“从众”、“相信权威”的阅读心理还是非常明显的，让读者了解“媒体（专家）都在关注哪些好书”很可能促使他们产生购书冲动。

除了前面说的“媒体书榜”以外，书店还可以设置“媒体（专家）推荐书架”。 具体的做法是——当你看到某媒体刊登了关于某书、某专家读书的报道（各大城市的晚报、都市报一般都有阅读版），而这本书你店里又恰好有货，就将报道剪切下来。相关的“剪报”依次展示在“媒体（专家）推荐书架”上（当然也是在店内较显著的位置，并不时去更新）。 经验告诉我，很多读者都会认真地看这些媒体报道，这是增加这些图书销售概率的极佳陈列方法。

4、分类书架：

把这些图书进行分类，并贴上标签，如：英语归一类，数学一类，专业书籍放在一起，杂志放在一个专柜上~~~；方便读者寻找自己所需的图书。

5、特色专柜：

根据不同时机，书店还应该开设一些临时性的特色专柜如：

情人节礼品书专柜（从某个节日角度）；众说《论语》专柜（从某个热点话题角度）；职称考试图书专柜（从某个社会功用角度）。

6、特价区：

每一周都拿出一些书目作为特价处理，这样可以吸引很多学生定期的到书店参观，看看是否有合适的图书，图书的销售量也会大大增加。

特价区释疑 ：解释图书降价的原因，打消学生心中的疑虑。

定期采购新书，统计滞销的书，对一切购买的书，如出现质量问题，无条件退货。对于大部分需求的书摆在明显位置，方便订购。每推出精品书，吸引购买者。

做好统计工作，把它作为图书进货比例的依据，这样才能效益最大化。

史梦华，刘猛同时负责图书采购谈判； 史梦华担任会计的角色；刘猛，史梦华轮流负责图书采购进货；聘请的职员负责店面的看管和书本记录（电脑负责电子记录）。

每一个月的纯利润额：

拿出40%作为下一个月的图书采购基金；

20%存银行作为周转资金；20%作为人员工资基金； 15%作为其他费用基金，；5%设立助学奖学金。

：

通过上面的营销，书店的生意应越来越旺，无论从口碑还是利益双丰收； 如果运营的效果如果很好的话，将来可以在其他的地方开连锁店（如别的学校这样的开书店。）

**关于大学校园述职报告(推荐)二**

本次比赛总分为100分

舞台形象(10分);歌曲演绎(40分); 现场效果(10分); 创意及综合素质(20分) 微博人气(20分)

注：由评委现场打分，去掉最高分和最低分，取平均分，保留小数点后两位。

最佳人气奖：根据微博支持数评选

最具创意奖 ：由评委评选

最佳舞台表现力奖: 由评委评选

最佳节目编排奖:由评委评选

第三部分 活动流程

( 1 ) 入围决赛的选手合唱开场曲

(2)主持人宣布开场，介绍评委、嘉宾。

(3)按次序进行比赛。后一位选手演唱结束后主持人公布前一位选手的成绩。

(4)主持人宣布获奖名单，领导、嘉宾颁奖，并拍照留念。

(5)由主持人宣布活动结束。

(6)赛后安排：清理会场

(一)初赛阶段：

1、时间：3月5日

2、地点：崇信楼多媒体教室

3、评委：文娱部

4、赛制：参赛选手半分钟自我介绍。曲目由参赛选手自定，现场清唱高潮部分。由评委直接决定是否进入复赛，初赛推出35名进入复赛。

(二)复赛阶段

1、时间：待定

2、地点：思源堂三楼

3、评委:文娱部

4、赛制：复赛时参赛选手进行个人表演，可以选择清唱或伴奏，伴奏请自行

5、复赛根据评比选出20名进入决赛

(三)决赛阶段

1、时间：待定

2、地点：风雨操场三楼

3、准备：18：00-18:30完成场地整理和音控调试;18：30候场;19：00评委、嘉宾入席

4、评委:系学生会主席台成员、各部部长

五、突发事件及处理

1、活动现场混乱，座位不足。安排工作人员维持秩序，排参赛者在后台等候。

2、麦克风发生故障。工作人员预先准备好备用麦克风，时更换。

3、比赛前进行伴奏的提前试音。若比赛中当中出现伴奏卡带无法正常播放的情况，由工作人员对出场顺序进行细微调整。

4、参赛者已经签到但无法准时出台，主持人对顺序作适当调整。

5、比赛现场出现停电现象。比赛前准备好其他可替代的临时设备，工作人员应及时控制现场，防止出现混乱情况。

附录

附录一 互动节目

方言接歌

现场挑选十名观众，每五人一组，分为两组。每位观众用自己的方言唱歌，依次传递。看哪一组唱得流畅。

为展现我们最热情活泼的一面，为促进团委内部的交流与团结，同时也为进一步推进学校文艺活动的蓬勃发展，丰富校园文化，活跃学习氛围，给同学们一个展示自我风采的舞台，借此20xx年元旦到来之际，通信工程学院团委文艺部特主办此次团委元旦晚会。

20xx年12月24日18：30~21：30

g楼

通信工程学院团委各部全体部员

晚会以表演形式为主。

1、邀请9个部中每3个部门合作表演话剧（话剧内容自定，但须尽量符合主题），各部门还可参加小节目表演（形式不限），单人或团组表演均可，节目类型包括合独唱（rap）、民族舞蹈/现代舞蹈（组合式）、演奏、魔术等；节目题材力求体现新颖、活泼、感人、优美、意义深刻等不同风格。

2、节目之间加入与观众互动的小游戏：动漫或电影台词配音，接歌等

（在教室的墙上挂满各种颜色的气球，每个气球里面装一个谜语，进行猜谜活动，如猜出正确答案到现场工作人员处领取奖品）

3、具体的节目编排由文艺部节目策划组负责。所有节目需提前3天彩排，经过文艺部节目策划组审查之后，合格的节目方可在晚会上表演。节目演出次序由晚会策划组决定。

（一）宣传（12月18—12月24）：

1、书面通知同时配以晚会策划书至各部门负责人处；（宣传时提到各部部员可自带小吃）

2、横幅：共3幅，悬挂于海棠、丁香、竹园宿舍。

3、海报宣传：包括5张手绘版海报和10张标准海报。对于5张手绘版海报，分别于竹园、丁香和b楼下各贴一张，海棠贴两张。标准版配合手绘版张贴。

4、传单：传单需提前7天在全校范围内散发。

5、网络宣传：利用西安电子科技大学网站、西电好网、西电、校内网、校园bbs、e流、新浪网等进行宣传。

（二）节目准备（提前一个月开始）：

1、节目的收集：定期和各部门负责人联系。

2、各节目的排练：文艺部要派人跟踪指导，登记好所需要的幻灯片内容、音乐、服装、道具，及并时制作和准备。

3、晚会开始四天前，节目策划小组定出晚会的节目单包括互动环节的节目，并模拟出晚会的情景。

4、提前一天进行最后一次彩排，尽量在现场，要求跟正式演出效果一样，包括灯光、音乐。

5、总结彩排，修改细节，写好现场布置方案；

（三）物品的准备：

1、邀请函（提前四天），节目单（提前四天）

2、所有物品（包括现场布置的用品、道具），奖品和必须品在四天前准备好并统一列表

3、现场布置：开始前的几个小时，根据布置方案进行。（包括，桌子的摆放，商家宣传海报，彩带气球等）

4、从彩排到演出，对各节目的道具和服装要跟进和协调；

5、礼仪服准时到位。

1、主持人介绍本晚会嘉宾及晚会流程；

2、歌曲演唱，晚会正式开始；

3、话剧表演；

4、互动环节，主持人宣布游戏规则等（具体待定）；

5、发奖品，奖品的派发要有名目（领导颁奖）；

6、舞蹈或乐器表演

7、话剧表演；

8、互动游戏（具体待定）；

9、节目演出；

10、话剧表演；

11、文艺部成员表演；

12、晚会最后，邀请文艺部部长发表感慨（或即兴表演）；

13、活动最后全体演职人员上台合唱结尾曲；

14、宣布晚会结束，主持人安排退场秩序，时刻提醒观众要保持秩序，不要拥挤；

（一）可行性分析（投资高校活动的优势）

1、该活动是一个面向通信工程学院团委全体部员的活动，赞助一个这样的活动有利于提高该公司在全校师生中的公信力。同电视传媒相比，在学校宣传良好的性价比，可用最少的资金做最好的宣传。

2、该活动有200人参加，但会有20xx余人了解，按1%的比例保守计算，可以为赞助商带来200多人的流量。

3、该活动面向对象主要为大一新生，一个刚进入大学的特殊群体。赞助该活动，提高赞助商在新生中的知名度，可使赞助商长时间得到回报。

4、该活动是通信工程学院团委年年必举办的活动，参与该活动，可利于赞助商长期占领市场。

（二）商家宣传计划：

1、横幅和展板：前一两周内，在主干道上悬挂至活动结束，横幅和展板由赞助商提供，内容需与迎新年有关（商家以私人名义无法申请到悬挂横幅和摆放展板的机会）。

2、海报：在竹园、丁香和b楼下各贴一张，海棠贴两张。（可标有商家信息）。

3、开幕词中可由主持人介绍赞助公司。

4、奖品赞助：可提供印有商家标志的有关奖品或商家的打折优惠券等。

5、主办单位冠名权。（面议）

嘉宾用水一箱：20元气球及打气筒：50元

互动环节礼物：50元现场装饰物品：100元

现场分发的小吃（水果、饮料和点心）：100元

嘉宾牌+邀请函+节目单（10张）=3+5+2=10元

共约：330元

**关于大学校园述职报告(推荐)五**

1、作育英才岭南学子遍天下，服务社会成就辉煌二十年。

2、作育英才，创一流学院；服务社会，建百年伟业。

3、总结历史，再创辉煌，加强交流，共谋发展。

4、质量立校，人才强校，特色兴校，学科名校。

5、知识沃土育新人，硕果十载，郑大学子献社会，辉煌九州。

6、站在新起点，创造新业绩，实现新发展。

7、展十年风采，创世纪辉煌。

8、园丁励志栽桃李，伯乐成心育英才。

9、园丁遍栽桃李树，学子尽作栋梁才。

10、饮水思源，共谋发展。

11、忆往昔学海泛舟乘风破浪；看今朝长空展翅高天翱翔。

12、以理服人，人人成才皆有理；凭工立业，业业兴旺难少工。

13、依燕山伴渤海尽览蓬勃九州，容古今纳中外共创和谐盛世。

14、依托石油，立足陕西，面向西部，服务全国。

15、一甲子弦歌不辍薪火相传，六十载栉风沐雨春华秋实。

16、严谨治学培育英才，诲人不倦造就栋梁。

17、星移斗转，韶光飞逝五十年；沧桑巨变，理工旧貌换新颜。

18、星光溢彩映衬辉煌历程，明月流辉装点金色华诞。

19、携手新老校友，齐聚南农，喜迎百年华诞。

20、校友为母校争光，母校以校友为荣。

21、校友同堂共庆六十华诞，桃李满天同绘万千春光。

22、校友是闪光的名片，母校是温馨的请柬。

23、校友是母校靓丽的名片，母校是校友温馨的家园。

24、校以育人为本，师以敬业为荣，生以成才为志。

25、喜迎十年华诞，再谱发展新篇。

26、喜迎60周年校庆，再创21世纪辉煌。

27、喜看桃李年年结硕果，恭祝校园岁岁展新容。

28、五秩理工，百年情怀。

29、五十载辛勤耕耘硕果累累，新世纪鲲鹏展翅人才济济。

30、五十载沧桑巨变，半世纪春华秋实。

31、五十校庆寄壮志，继往开来谱新篇。

32、五十春秋创伟业，同心同德向未来。

33、五十年根植矿冶勤奋求实，一百年自强不息追求卓越。

34、为人诚实，基础扎实，作风朴实，工作踏实。

35、巍巍学府喜庆六十华诞，莘莘学子再叙师生情谊。

36、万千桃李庆华诞，莘莘学子展宏图。

37、团结勤奋继往开来，求是创新再创辉煌。

38、同心同行同路，共创共享共赢。

39、同庆五十华诞，共创美好明天。

40、同庆六秩芳华，再谋百年新篇。

41、桃李芬芳满天下，辛勤耕耘结硕果。

42、手牵手同迎十年校庆，心连心共创和谐校园。

43、十载春秋创伟业，同心同德向未来。

44、师生情同学情情深似海，母校缘校友缘缘远无疆。

45、山高水长师恩不忘，德泽绵绵母校情深。

46、人才乃百年大计，教育为千秋功业。

47、庆学院廿载华诞，展岭南学子风采。

48、庆十年华诞，颂郑大业绩。

49、秦岭巍巍阅六十华诞，潭峪潺潺迎四方嘉宾。

50、鹏程万里展宏图，寸心报得母校情。

51、培育英才学子遍天下，服务社会辉煌六十年。

52、六十载辛勤耕耘硕果累累，新世纪鲲鹏展翅人才济济。

53、六十年联袂执教桃李成蹊，千秋业图强治校任重道远。

54、六十年励精图治铸辉煌，新世纪与时俱进谋发展。

55、六十年共立团结勤奋之志，新起点同铸求是创新之魂。

56、六十年春华秋实，六十载桃李芬芳。

57、立足岭南，走向世界。

58、立德树人一甲子，谱写强校新篇章。

59、立德立言承化雨，树木树人煦春风。

60、理工的昨天不平凡，理工的明天更美好。

61、矿冶名校，励精图治五十载；润育桃李，神州大地尽芳菲。

62、科教兴农写春秋，沧桑砺洗着华章。

63、聚天下神农传人智慧，建世界一流农业大学。

64、聚百年历史，谱世纪华章；承五秩辉煌，撰时代新篇。

65、教人教学，理工千秋育桃李；育德育才，建校五旬铸辉煌。

66、教垂万代探日月经赋，育泽千秋阅天地文章。

67、甲子萃俊秀同擎薪火书史册，满堂聚硕彦共奏弦歌谱华章。

68、加强基础，发展内涵，提高质量，彰显特色。

69、激情飞越五十载，励精图治创未来。

70、弘扬中大优良传统，开创岭南辉煌未来。

71、弘扬传统，开拓创新，以人为本，再铸辉煌。

72、河北理工，走向成功。

73、合校十载，砥砺进取，笃信仁厚，慎思勤勉。

74、好学力行，日进有功，自强不息，臻于完善。

75、翰墨幽香满校园，六十华诞汇津澜。

76、古韵今风相辉映，文脉相承育新人。

77、根植华夏九州文明沃土，建设世界一流农业大学。

78、风雨十年，育人为本，春秋十载，博学济世。

79、风雨兼程与崛起牵手春华秋实携发展同行。

80、风雨兼程五十载，砥砺进取新世纪。

81、风雨辉煌五十载，桃李芬芳遍地开。

82、二十春秋创伟业，同心同德向未来。

83、弹指五十年，精彩每一天。

84、丹桂飘香喜逢八方来客，秋菊溢金笑迎四海宾朋。

85、大海胸怀广揽八方英才，黑山品格彰显连大意志。

86、传承岭南风范，共谋科学发展。

87、传承20春秋光荣传统，谱写21世纪崭新篇章。

88、诚意致知，砥砺跨越。

89、诚邀八方校友，喜迎四海宾朋。

90、承中大传统，展岭南风采。

91、常回家看看，母校是你启航的港湾。

92、博雅合三校，正声蜚九州。

93、璧合三校成就百年伟业，蹈厉十春慧育万数英才。

94、筚路蓝缕始成六秩基业，继往开来，再创世纪辉煌。

95、百年底蕴，一脉相传；廿年风雨，再创辉煌。

96、爱国奉献，艰苦奋斗，科学求实，开拓进取。

**关于大学校园述职报告(推荐)六**

餐饮业是一个传统行业，也是一个朝阳行业，它历史悠久，并且永不落幕。中国有句古话“民以食为天”，“生意做边，不如卖饭”可见餐饮业容量充足。首先，中国经济增长速度令人可喜，人们可支配收入逐年增多，所以发展餐饮业大有可为。现在人们要求不仅吃饱，还要吃好，更加着重了就餐的环境，主题餐厅由此应运而生，更加有发展的空间。

一、主题餐厅商业优势

1.装修优势

餐厅装修以军队牢房为主要风格，让顾客在视觉上有所冲击，同时让顾客在吃饭的时候可以产生更多的联想和幻想，唤起顾客的好奇之心。

2.人员服装优势

本餐厅打造新颖独特的服务员装饰。

厨师服饰：囚衣、劳改服。

服务员服饰：统一由靓女组成，统一穿着国民党军服。让顾客在视觉上产生冲击，体现出女性性感的一面，服饰的诱惑。

3.菜品优势

餐厅菜品以陕、湘菜为主，会更加推出营养煲汤的理念和重要性。讲究营养配餐，营养饮食。同时我们会更加注重饮食的装盘及菜品的器具，让顾客感觉到，新颖独特，高。大。上。

4.经营优势

惊喜私人订制，是我们店中最重要的特色之一，它区别以往餐饮店中的消费理念，我们将打造出最强之诱惑，不强迫顾客的消费金额，您只需要一句话，一个主要内容，剩下的交给我们，我们给创意，给惊喜，我们替你办的宗旨，让你体会到什么叫惊喜。

店中中央位置牢笼中将在黄金时间段推出精彩演绎(例如：监狱牢笼搏击赛，30年代上海歌舞等节目等)，让顾客在享用美食的同时，更加可以释放自己压抑的情绪。

5.地理优势

本餐厅坐落在和平门外建西街华润万家旁边，共560平方。人流量大。

周边有多个大型住宅小区、事业单位，大学，毗邻和平门和李家村万达商圈，目标消费群体庞大，交通方便。

二、经营思路

主题餐厅+清吧酒吧

(一)经营理念

您进门您就是爷，我们会把最好的服务送给您。我们会把健康送给您!

我们会把饭店的每一寸土地变成盈利空间。

(二)经营策略

在内部：

1.保证经营理念、内部管理、店面形象、员工形象、服务水平、培训内容与公司的市场定位和发展战略的统一。

2.定期研发并推出新菜品，提高顾客的新鲜感。

3.不定期开展会员优惠日、单次菜品优惠等活动，巩固顾客与餐厅的黏稠度。

4.不断完善作业流程，严明规章制度和纪律作风，引导和培养本餐厅文化的形成。

在外部：

1.积极参加定期举办的各种行业交流会，业内人士研讨会等。

2.充分使用媒体、网络等各种宣传途径和公关手段扩大知名度和影响力。

(三)采购战略

1.原材料采购是餐厅不可忽视的，我们可以做到统一配送，达到规模效应，从而对于供应商，我们有较大的压低供货价格的优势，同时及时可减低成本，掌握市场信息，争取主动权。

2.采购使用专人负责制，管理清晰，责任明确。

3.选择多个实力相当、保证质量的供应商，适当分散原料的供应源，保证长期稳定供货。

4.采购成本控制方面，尽量减少中间环节，减少中间费用和转手成本。

5.合理确定采购总量，供应次数和供应批量，建立完善的库存机制，使仓储费用保持合理水平。

(四)营销战略

在行业介绍、餐厅介绍、菜品特色、主题风格等方面，通过各种媒体和公关等渠道进行推广和宣传，扩大知名度和影响力，达到增强本餐厅的实力，实现进一步发展的目的。

(五)营销策略

1.品牌策略：将醒目、时尚、突出特色的品牌logo与高质量、货真价实、特色菜品与温馨、体贴、一流的服务相结合打造业内首屈一指的主题风格餐饮品牌。

2.服务市场定位与组合策略：目标消费者为大众人群(20-40岁)及小型公司的聚会 。

3.价格策略：人人都想吃，人人都能吃，人人吃得起(人均消费50元左右)。

4.促销策略：使用不同的折扣策略(如，价格折扣策略和数量折扣策略)，使用级别制会员卡对不同顾客给予不同折扣，定期推出一款主打菜品吸引回头客，使用客户管理信息系统对顾客进行分析并对各种促销计划予以通知，利用节假日进行促销打折，针对商务宴请和朋友聚会的折扣等等。

5.广告策略：网络宣传、电视广告、报纸、传单、电台广播、行业杂志、行业展会、交流会和酒会，定期举办宣传讲座，店内广告等。

三、投资明细与回报

(一)投资明细

总投资110万

1.本餐厅总面积560平方米，月租100元/月。交6压1.合计39.2万

2.装修预计25万

3.厨房设备5-6万

4.店内设施及餐具等10万

5.杂费1万

6.人员工资(月)，厨房采用包厨3万，服务员2.5万(10人)(预留3个月，合计16.5万)

7.店内原材料采购及预留流动资金3万

8宣传费用：媒体，印刷品10万

(二)投资回报

本餐厅总面积560平方米，就餐盈利面积约300-350平方米。

牢笼包间：2人间(3个)4-6人间(10个)10人间(1个)

散 台：8个(4-5人坐)

同时就餐人数可达100人以上

每天番台率保守估计1.5。合计每天上桌数预估40桌，人数150人上。

150(人)\*50(元)\*30(天)=22.5万/月=270万/年

毛利润55%，纯利润控制到30%以上。

年收益率80%以上，力争做到年收益超过100%。

酒吧利润暂不预估，酒吧酒水300%利润，小吃、水果拼盘200%利润。

四、合作方式

1 入 股 形 式： 每股1.5万元，按股份分红。

2 借贷集资方式： 投资额按每月4%提现，周期为1年，到期返还全部本金，年合计红利48%

五、风险控制

为了保证餐厅财产免于遭受灾难性的损失或在损失后取得经济补偿和为达到上述两个目的所带来的费用，风险管理是本餐厅的整理个管理中至关重要的一环。我们感到我们能克服这些风险因为如果我们能做到以下几点来分散和避免风险：

1.建立自身良好的信誉，创造良好的借贷条件，与投资个人建立良好的信贷关系，为餐厅的资金提供保证;

2.做好人员的培训，关心员工发展，储备各级管理人员，为餐厅做好适当的人力资源储备;

3.聘请有自身经验的业内人士担当餐厅管理者和厨房管理人员，随时关注行业动态，扑捉行业信息，及时了解行业趋势;

4.从管理层中选配合适人员建立领导班子，在一些重大决策的问题上集体决议，尽最大可能避免决策失误和方向错误;

5.积极不间断研发新型菜品和主打菜品，不断满足顾客新鲜口味的需要，在创新中不断完善，保证本餐厅可持续发展;

6.树立和巩固餐厅品牌，不盲目跟风，不打价格战，做成独树一帜的自有品牌，在各个领域实行差异化策略，形成独特的风格和餐厅文化，从而区别于其他餐厅;

8. 对整个行业做好充分的信息搜集、分析和摸底工作，为定价策略的制定打好基础，避免失误;

9.当餐厅发展达到一定规模后，将建立起风险管理信息系统，更好的控制风险，使餐厅能够稳步地向战略目标前进。我们面前的商业机会对我们非常有意义，如果我们能做到以上风险控制工作，我们就有机会将我们的思想付诸行动，将我们的餐厅在市场上的局部优势，变为整个行业的巨大优势!

**关于大学校园述职报告(推荐)七**

一、活动目的：大学四年是我们人生旅程中的驿站，四年的生活漫长又短暂。四年里，每个人逐渐蜕变，并走向成熟。不同的人有不同的经历，或大风大浪，或平平淡淡。毕业班的同学们即将为他们的大学生活划上了圆满的句号。为此，我们特举办这一场毕业生晚会，送上我们最真挚的祝福。

二、活动地点：湖南涉外经济学院体育馆(容纳人数3000人)

三、参加人员：外国语言文学学部全体师生及学校其他兄弟学部领导、老师和学生

四、活动时间：12月10号

五、活动形式：

本次晚会分为四个篇章：

篇章一：“追寻，理想！”进入了大学，我们或迷茫，或烦恼。但还是得大胆的去追寻我们的理想。

篇章二：“坚持，理想！”无需任何言语说明，追寻到的理想，那么，请坚持！

篇章三：“奋斗，理想！”大学总是充满着许多奋斗的点滴。奋斗，为了自己，为了理想，为了人生。

篇章四：“放飞，理想！”人生中最有意义的四年将要接近尾声，不要感伤，放飞我们的理想，奔向新的征途。

六、活动内容：晚会节目丰富多彩，由小品、歌舞、情景剧、乐队演奏等多种形式演绎。

七、组织形式：1.节目由本学部团总支学生会外国语学部组织各班节目的初审及复审，精选出优秀的节目参加晚会，同时本场晚会还将邀请老师，10届学生会成员、学部文工团和篮球宝贝各出几个节目。2.主持人：拟定4位主持人，分别为二男二女。

**关于大学校园述职报告(推荐)八**

一、活动主题：寻找舌尖上的美味—校园厨艺大赛

二、活动目的：

通过策划举办这次厨艺大赛活动，希望可以锻炼学生的实践能力和动手能力，培养同学对厨艺、对生活的兴趣，丰富同学们的大学生活;同时加强同学对厨艺的了解，为学院爱好厨艺以及有厨艺方面特长的同学提供展现自己的舞台;通过家乡菜加强不同地区的同学之间的了解，知道各地的饮食习惯，以便更好的沟通;展示湘南学院法学系学生的风范，弘扬法学系师生激情张力，以食会友;并希望借这次活动，可以锻炼学生的团队能力，此外，在厨艺大赛中穿插一些厨艺知识，让同学的食得美味，食得营养的同时，可以学习一下厨艺。

三、活动时间、地点

预计3月23或24日(视报名情况而定，报名人数多就分两天举行)，地点待定(教室或者第二食堂)

四、参赛内容及要求

3或3人以下为一组，每组同学各自分工，每组必须有一名解说员负责比赛环节的设计主题解答与解说。选手自备材料及相应炊具。

五、任务安排

1.宣传部负责海报的绘制和张贴;

2.宿管生活部绘制报名表，评委名单，评委评分标准表;

3.组织部和各班班长负责组织前期报名;

4.劳卫部及文明督察部协助宿管生活部搞好赛后卫生。

六、活动过程

1.安排选手就位，维持现场比赛秩序。选手在各自的场地进行比赛，完成自己的参赛作品。

2.参赛作品完成后向评委汇报，由参赛选手将菜端给评委品评。

3.每组选出一名代表做讲解员，主要负责介绍本组菜的特色，向评委拉票，然后评委再给出评分。

七、互动环节

1.学生可有秩序地参观做菜的过程；

2.现场对观众进行提问，随机抽取幸运观众，答对者，予以奖励，允许其品评一道菜肴。

八、注意事项

1.每组选手必须在20-25分钟之内完成任务;

2.选手必须自己准备好材料以及盛菜的碗;

3.参赛活动过程中注意用电安全以及食品安全，以免引起不必要的意外事故;

3.参赛活动结束后要及时打扫卫生，保持场地干净。

九、评分标准

1.专业评定：仪表举止专业，着装整洁、器具操作规范、设计新颖，富有创意。(10分)

2.时间：做菜用时，安全操作。(10分)

3.材料：新鲜，色泽鲜美。(10分)

4.技术：刀工熟练，切菜工整。(10分)

5.色香味：具有一定的美学价值，味道可口。(20分)

6.营养价值：有利健康，搭配合理。(10分)

7.卫生：个人卫生，食品卫生，及赛后场地卫生。(10分)

8.菜名：与主菜材料相关联但又独特有创意。(10分)

9.菜肴介绍：口齿伶俐，吐词清晰。(10分)

满分100分，最后由评委和随机抽的学生投票的成绩综合给出总分。

十、奖项设置

一等奖1组，颁发证书及相应学分;

二等奖2组，颁发证书及相应学分;

三等奖3组，颁发证书及相应学分。

因只是预计，所以奖项还有调动。预计推选一组参加院里决赛。

十一、经费预算

打印资料费：5元

一次性碗筷：10元

其它费用：35元

总计50元。

以上就是201\*学年的厨艺大赛的策划，希望各部门齐心协力，共同将本次活动举办好。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！